

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/562783>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Психология

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 ОБМАН КАК КОГНИТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ.....	5
1.1 Понятие обмана.....	5
1.2 Причины и функции обмана	8
1.3 Виды и формы обмана	12
ГЛАВА 2 ДИАГНОСТИКА ОБМАНА.....	17
2.1 Установки мышления.....	17
2.2 Признаки обмана.....	20
2.3 Методы выявления обмана.....	26
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	30
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	31

ВВЕДЕНИЕ

Рассматривая обман как неотъемлемую часть человеческой природы, можно с уверенностью утверждать о его вечном существовании. Его корни уходят в те времена, когда на планете появился первый человек. Даже в примитивных обществах, где общение осуществлялось посредством жестов, звуков и символов, уже имело место сокрытие правды. С развитием человечества и преобразованием звуков и символов в слова, предложения обман обрел словесную форму. Он проходит сквозь всю историю человечества, дойдя до нашего времени в самых разнообразных формах.

Обман прочно вошел в нашу повседневную жизнь, став ее неотъемлемой частью. Каждый день мы сталкиваемся с необходимостью солгать или, наоборот, распознать обман. Обман – это повсеместное явление, проникающее во все области человеческой активности. Взрослые вводят в заблуждение детей, а дети, в свою очередь, скрывают от родителей правду, опасаясь непонимания. Друзья обманывают друг друга, преподаватели и студенты прибегают ко обману, как и врачи с пациентами, юристы с доверителями, продавцы с покупателями.

Таким образом, исследование возможности понимания, что человек обманывает, актуально, так как ложь присутствует в жизни практически каждого человека.

Феномен обмана активно изучается в различных гуманитарных дисциплинах, но пока это мало помогает определить его особенности в разных сферах практической и теоретической деятельности. В частности, в психологии до сих пор нет четких критериев определения категории обмана. Если ограничиваться лишь оценкой утверждений, искажающих реальность, то признаки обмана становятся практически неотличимы от других явлений. Большая часть существующих исследований сфокусирована на методах выявления обмана. В этом вопросе можно выделить таких авторов, как Экмана П., Фрайю О., Знакова В.В.; Люсина Д.В. и Уиткина, М.А.

Цель исследования – выявление признаков обмана во время общения с человеком.

Объект исследования: обман со стороны другого человека в процессе коммуникации.

Предмет исследования: признаки обмана во время разговора.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть понятие обмана, его причины и функции.
2. Раскрыть виды и формы обмана.
3. Выделить вербальные и невербальные признаки обмана.

Данная курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

ГЛАВА 1 ОБМАН КАК КОГНИТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ

2.2 Понятие обмана

«Сказал я в исступлении моем: «Всяк человек лжив!» Не составляет труда заклеить нечестного человека лжецом, особенно если он вызывает антипатию. Однако, гораздо сложнее применить это определение к тем, кто, несмотря на свою очевидную склонность к обману, вызывает симпатию или даже восторг. Важно понимать, что не все, говорящие неправду, являются лжецами в истинном смысле этого слова. К примеру, человек с параноидальным расстройством, убежденный в том, что он – Мария Магдалина, не является обманщиком, хотя его утверждение и ошибочно. Ошибочный совет по инвестициям не является обманом, если сам консультант заблуждается относительно перспектив. Кроме того, внешность, создающая ложное впечатление, не всегда свидетельствует о намеренном обмане. Богомол, маскирующийся под травинку, не лжет, так же, как и человек с высоким лбом, чья внешность предполагает больший интеллект, чем он обладает на самом деле.

Лжец может быть как добропорядочным, так и аморальным человеком. Как привлекательным, так и отталкивающим. Но ключевым элементом обмана является умысел: лжец всегда действует намеренно. Его действия могут быть оправданы только в его собственных глазах, или же найти поддержку в общественном мнении. В конечном итоге, выбор между правдой и ложью всегда остается за человеком, который прекрасно осознает разницу между ними.

Как утверждал Х. Вайнрих, определяющей чертой человека является его способность к обману. Виктор Знаков определяет обман как преднамеренное искажение информации, передачу сведений, не отражающих реальное положение вещей. В европейской традиции широко известно определение Августина Блаженного, согласно которому обман – это намеренное высказывание неправды. Используя различные каналы коммуникации, как словесные, так и невербальные, лгущий стремится ввести в заблуждение своего собеседника относительно обсуждаемого вопроса. В процессе общения обман проявляется как намерение одного из участников исказить истину. В основе лжи всегда лежит расхождение между внутренними убеждениями человека и тем, что он выражает вовне.

В работе И. Вагина «Психологические аспекты выживания в современной России» анализируются феномены обмана и неправды. Автор утверждает, что ложь обычно используется для достижения личных выгод, для повышения собственного статуса в восприятии других, или для утаивания данных, которые могут поставить человека в невыгодное положение.

Пол Экман характеризует ложь как преднамеренное действие, посредством которого один индивид намеренно вводит в заблуждение другого, не предупреждая о своих намерениях и не получая от жертвы явного запроса на правдивую информацию.

Виктор Знаков подчеркивает, что, несмотря на значимость данной темы, в российской науке до сих пор отсутствует единое мнение даже по базовому вопросу: различаются ли психологически ложь и обман, или же это просто разные слова, обозначающие одно и то же явление? В то время как зарубежные исследователи активно изучают эту область, особенно уделяя внимание разработке и применению детектора лжи в различных сферах, включая судебную практику.

В обычной речи слова «ложь» и «обман» нередко воспринимаются как идентичные, однако, ряд российских психологов подчеркивает, что их значения различаются.

Согласно Ю.И. Холодному, ложь – это намеренное искажение правды, известной говорящему. Он определяет ее как осознанный речевой акт, цель которого – ввести в заблуждение слушателя. Ложь – распространенное явление, встречающееся в различных жизненных обстоятельствах, что обуславливает многообразие ее интерпретаций. У психически здорового человека ложь обычно мотивирована и направлена на достижение определенных целей. Следовательно, абсолютная искренность практически невозможна и, в случае ее проявления, может рассматриваться как отклонение. Поскольку абсолютно честных людей не существует, разница между лжецом и правдивым человеком относительна и требует детального анализа конкретной ситуации.

Обман, в отличие от лжи, представляет собой полуправду, подталкивающую человека к неверным заключениям на основе правдивых фактов. Обманщик намеренно умалчивает о важных деталях, сообщая лишь часть информации. Обман лежит в основе военной хитрости, используемой с древних времен.

Обман и ложь имеют общую природу: они возникают, когда личные цели входят в противоречие с моральными принципами, и когда достижение желаемого другими способами кажется невозможным.

Ключевым сходством между ними является намеренное искажение правды.

Некоторые психологи рассматривают ложь и обман как отдельные явления с разными задачами. Однако

другие, как, например, Пол Экман, сосредотачиваются не на различиях в определениях, а на функциях лжи. В целом, ложь и обман представляют собой неотъемлемые социально-психологические аспекты человеческого существования в обществе. Следовательно, любые попытки полностью искоренить их из нашей жизни являются нереалистичными, психологически необоснованными и, соответственно, обреченными на провал.

1.2 Причины и функции обмана

В психологическом контексте ключевую роль играют мотивы, объединяющие причины и цели обмана, а также влияние эмоций на возникновение обмана. Наиболее распространенными эмоциями, подталкивающими к обману, выступают страх, тревога и робость. Зачастую ложь и обман порождаются любовью к родным, сочувствием и стремлением оградить от проблем.

Наряду с этими преобладающими эмоциями, стимулом для обмана могут послужить корысть, гордыня и зависть.

Обман может преследовать различные цели: от формирования желаемого отношения у слушателя к предмету обсуждения до влияния на его поведение, эмоциональное состояние, личностные качества и даже жизнь. Самозащита, является важным мотивом, позволяющим избежать критики и оправдать свои поступки. К. Мелитан полагал, что обман может быть продиктован простыми правилами вежливости или же стать привычным инструментом для достижения выгоды.

В.В. Знаков считал, что причины обмана и умалчивания следует искать в ролевой позиции человека и его моральных принципах. М.А. Красников утверждал, что стремление изменить межличностные отношения в свою пользу – ключевая причина обмана.

Обман, как своеобразная мотивация, позволяет лгущему «вплестись» (по С.Л. Рубинштейну) в жизнь другого человека, проявляя сочувствие и эмпатию. Однако важно помнить, что истинные мотивы лгуна могут быть скрыты за его словами, сознательно маскируя первопричину.

В настоящее время имеется значительное количество исследований, рассматривающих мотивацию детской и подростковой лжи. Среди авторов, занимавшихся данной темой, можно выделить И.П. Шкуратову, Е.В. Зинченко, Е.А. Душину, А.В. Павлюк и других. Причиной подростковой лжи часто становится расхождение между ожиданиями сверстников и требованиями взрослых. Неспособность подростков объяснить свою позицию взрослым также может приводить к обману.

Эта проблема представляется важной, поскольку кажущаяся безобидной детская ложь со временем может перерасти в серьезную проблему. Необходимо понимать мотивы лжи (то есть, причины, по которым ребенок прибегнул ко лжи) и ее последствия (влияние лжи на окружающих). Понимание мотивации лжи помогает родителям определить наиболее эффективную стратегию поведения, чтобы предотвратить повторение подобных ситуаций в будущем. Своевременное выявление мотивов детской лжи позволяет предотвратить формирование лживости как устойчивой черты характера.

Выделяются следующие причины обмана:

- криминальный (мошенничество – обман ради наживы);
- страх перед наказанием (трусость);
- способ нанести вред другому;
- способ получить выгоду для себя за счёт других (манипуляция);
- защита других (стремление не огорчать, ложь во благо);
- обман ради удовольствия, ложь для красного словца (фантазирование, развлечение, шутка);
- псевдология (мифомания) – патологическая склонность к обману (восторг надувательства);
- обман как реакция протеста и средство компенсации физического и психического дефекта личности;
- желание получить что-то, чего иначе не получишь;
- защита своего внутреннего мира (самозащита);
- произведение лучшего впечатления о себе посредством хвастовства;
- обман из-за зависти;
- обман из-за отсутствия полного знания;
- обман для выгодного налаживания межличностных и социальных отношений;
- желание выглядеть воспитанным;

- способ доказать свою независимость (актуален для подростков);
- способ получить внимание окружающих (актуален для подростков);
- обман как атрибут профессии.

Хотя этот перечень не охватывает все возможные побуждения к обману, указанные причины встречаются наиболее часто. Приведенные причины и поводы для искажения правды характерны как для детей, так и для взрослых. С возрастом значимость некоторых из этих причин может меняться, что, вероятно, объясняется трансформацией потребностей, интересов, ценностей и социальной среды человека.

При этом обман выполняет следующие функции:

- 1) Контактная. Направлена на то, чтобы люди могли между собой контактировать.
- 2) Информационная. Заключается в донесении до собеседника нужной информации, которая не является истинной, чтобы получить какую-либо выгоду для себя.
- 3) Защитная. С помощью обмана человек пытается защитить себя и всё то, что принадлежит ему, от посягательств.
- 4) Ролевая. Связана с тем, что человек играет различные роли в обществе (жертвы, преследователя) и тем самым влияет на социум для получения нужных ему выгод.
- 5) Манипулятивная. Включает манипуляции окружающими людьми, попытку воздействовать на человека.
- 6) Маскировка. Функция связана с тем, что человек маскирует какие-то искренние переживания и эмоции, которые не хочет показывать обществу.
- 7) Торможение. Функция направлена на торможение процессов, которые могут нанести вред лжецу.
- 8) Адаптивно-компенсаторная. Основная функция, заключается в том, чтобы адаптировать организм, сознание и подсознание к стимулам из окружающего мира.

Другая классификация выделяет всего четыре функции у обмана:

- защита материальных ресурсов и духовных ориентиров;
- стремление к личному обогащению;
- агрессия.
- спасение.

Функция спасения является обособленной, т.к. здесь в основе добрые намерения. Вопрос о допустимости обмана во имя благой цели занимал умы философов с древнейших времен. Сократ, Платон, Ибн Сина и Конфуций размышляли над этой дилеммой. Хрестоматийным примером у Сократа является военачальник, вводящий в заблуждение противника. Ложь врача, вселяющего в пациента веру в выздоровление, также может быть оправданной.

Функцию спасения можно разделить на две категории. Первая – случаи, когда объект обмана и объект благодеяния совпадают. Например, сокрытие от больного информации о его состоянии, чтобы избежать депрессии и суицидальных мыслей. Сюда же относятся случаи, когда обман направлен на облегчение участи другого человека: избавление от горя, предотвращение опасного увлечения, предотвращение самоубийства. Вторая группа – случаи, когда объект обмана и объект благодеяния различны. Здесь обманщик лжет ради блага третьего лица или идеи, либо в своих собственных целях, которые кажутся справедливыми большинству. Например, при обезвреживании террориста используются различные способы давления и искажения информации, чтобы ослабить его бдительность. Такое поведение предписано лицам, противостоящим опасности.

Таким образом, становится очевидным, что обман предоставляет индивидууму возможность адаптироваться и существовать в непростых реалиях современного мира.

1. Андриенко, Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Под ред. В.А. Слостенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 264 с.
2. Арбузова, Е. Н., Анисимов, А. И. Шатрова, О. В. Практикум по психологии общения. – СПб.: Речь, 2018. – 272 с.
3. И. Вагин «Психология выживания в современной России» - М.: Астрель, 2024. – 313 с.
4. Вердербер, Р., Вердербер, К. Психология общения. – М.: Прайм-Еврознак, 2016. – 416 с.
5. Знаков, В.В. «Психология понимания правды», СПб., 2019 – 370 с.
6. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2018. – 576 с.
7. Клейтон, П. Секреты языка тела. Учитесь видеть и действовать правильно. – М.: Арт-Родник, 2024. – 168 с.
8. Кричевский, Р. Л. Социальная психология малой группы / Р. Л. Кричевский, Е. М. Дубовская. – М.: Аспект Пресс, 2021. – 318 с.
9. Кузнецов, В. В. Психология взаимопонимания. Неправда, ложь, обман. – Изд. Питер, 2017 – 288 с.

10. Лабунская, В. А. Психология экспрессивного поведения. – М.: Гардарики, 2024. – 397 с.
11. Масюкевич, Н. В., Кожуховская, Л. С. Психология эффективного общения для всех. – М.: Современная школа, 2017. – 384 с.
12. Немов, Р. С., Алтунина, И. Р. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2019. – 208 с.
13. Пол Экман «Психология лжи»: Питер, 2023 г. – 265 с.
14. Подгурецки, Ю. Социальная коммуникация. – М.: Гелиос АРВ, 2016. – 160 с.
15. Псалтирь Давида пророка и Царя с параллельным переводом на русский язык. Изд. Православного Свято-Тихоновского Университета, 2023 – 573 с.
16. Пэррот, Л. Искусство и наука общения. – М.: Триада, 2017. – 272 с.
17. Соснин, В. А. Социальная психология / В. А. Соснин, Е. А. Красникова. – М.: ИНФРА-М, 2024. – 336 с.
18. Степанов, С. Популярная психологическая энциклопедия. – М.: Изд-во Эксмо, 2023. – 640с.
19. Сущенко, С.А. Социальная психология / С.А. Сущенко - Ростов-на-Дону: «Феникс», 2015. – 345 с.
20. Холодный Ю.И. Полиграфы и безопасность. Справочная информация и рекомендации. – М.: «Мир безопасности», 2018. – 247 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/562783>